

中小企業 あるある 相談室

「外部連携を成功させる 『強み』と『線引き』の勘所」

「新しい事業を始めたいが、社内にノウハウがない」「人手不足で、これ以上仕事を抱え切れない」。経営相談の現場では、こうした切実な悩みを伺う機会が増えています。経営資源が限られる中小企業にとって、全てを自社で完結させようとするのは限界があります。そこで重要になるのが、外部の力をうまく活用して事業を前進させる「外部連携（オープンイノベーション）」という選択肢です。

製造工程の一部を協力会社へ依頼する、販売を代理店と組む、IT開発を専門業者に委託するなど、その形はさまざまです。しかし、いざ連携を始めると「期待していた成果が出ない」「かえってトラブルが増えた」といった声も耳にします。パートナーシップを単なる「外注」ではなく、将来への有効な「投資」として成功させるためには、三つの重要な視点があります。

1. 自社の「中核」を見極める：外部連携の出発点は、自社に足りないものを探す前に「自社がどこで価値を生み出しているか」を内省することにあります。独自の技術、長年培った顧客との信頼関係、地域とのネットワークなど、自社の強みを丁寧に整理しましょう。「自社が担い、守るべきコア」と「外部に任せてもよい部分」を明確に分けることが、無理のない役割分担の第一歩となります。

2. 「信頼」を「形」にするルールづくり：中小企業

の現場では「長い付き合いだから大丈夫」という信頼関係に基づき、口約束のままプロジェクトを進めてしまうケースが少なくありません。しかし、技術情報や顧客情報を共有する以上、秘密保持契約（NDA）の締結はプロとしての最低限のルールです。後のトラブルを防ぎ、健全な協力関係を長期間にわたって維持するためには、なみなあにせず契約を整備しておく「情報管理の意識」が、連携の成否を左右します。

3. 責任の所在と利益配分の「線引き」：実務レベルで最も重要なのが、責任範囲の明確化です。「どこまでが自社の責任で、どこからを相手に任せるのか」という線引きが曖昧だと、品質問題や納期遅れが発生した際に、対応が後手に回ってしまいます。また、リスクだけでなく「得られた利益をどう分かち合うか」についても、事前に合意しておくことが欠かせません。双方が納得感を持って取り組める条件の整備が、安定した持続可能な関係の前提となります。

外部連携は、単なる「丸投げ」ではなく、自社の強みの再確認とそれを最大限に生かすための戦略的な手段です。自社の強みを磨き適切な線引きを行うといった準備こそが、外部の力を自社の成長へと変える確かな鍵になるのではないのでしょうか。

中小企業診断士

秋島 一雄



◇秋島 一雄／あきしま・かずお

中小企業診断士。株式会社IAC代表取締役社長。商社にて営業職として米国・インドネシア・タイへの海外駐在を経験し、管理部門業務にも従事。その後メーカーでの営業経験を経て独立。2008年より現在に至るまで東京商工会議所コーディネーターとして中小企業支援に携わる。さらに東京都中小企業振興公社「企業変革スクール」講師兼チーフアドバイザーを務めるほか、大手研修会社、中小企業大学校、AFJ日本農業大学校、全国各地の商工会議所にて、海外展開・経営者塾・創業塾・マネジメントと育成・新人研修・営業展開・コンプライアンスなどでの講師として幅広く活動している。